

**MERUMUSKAN STRATEGI YANG TEPAT MENGGUNAKAN ANALISIS SWOT
(Studi pada Budidaya Tambak Udang Vaname Zainal Abidin)**

Fauzen. Sri Nuringwahyu. Karina Utami Anastuti

*Program Studi Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu Administrasi, Universitas Islam Malang
Jl. MT. Haryono 192 Malang, 65144, Indonesia
LPPM Universitas Islama Malang Jl. MT. Haryono 193 Malang, 65144, Indonesia
Email : fauzenbanyuates@gmail.com*

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor internal dan faktor eksternal perusahaan, portofolio perusahaan dan menentukan strategi yang tepat pada Budidaya Tambak Udang Vaname Zainal Abidin. Jenis penelitian ini menggunakan model *sequential exploratory* dan metode yang digunakan mix method atau metode campuran. Fokus dalam penelitian ini adalah menganalisis faktor internal dan faktor eksternal diantaranya yaitu: kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang mempengaruhi Budidaya Tambak Udang Vaname Zainal Abidin dalam menentukan portofolio perusahaan serta menganalisis strategi yang tepat. Sumber data yang digunakan adalah observasi, wawancara dan kuesioner. Teknik analisis data kualitatif yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan interaktif Miles dan Huberman. Keabsahan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu triangulasi. Pada analisis data kualitatif dalam penelitian ini melalui wawancara kepada informan yang telah ditentukan untuk menentukan faktor internal dan faktor eksternal perusahaan dalam merancang matriks SWOT.

Pada analisis data kuantitatif dalam penelitian ini berdasarkan analisis data kualitatif yang telah dilakukan pembobotan serta rating di setiap indikatornya dalam menentukan matriks IFAS dan matriks EFAS yang hasilnya digunakan untuk menentukan titik potong sumbu (X,Y) dalam membuat kuadran SWOT guna mengetahui posisi perusahaan saat ini dan untuk menentukan strategi yang tepat. Hasil penelitian menunjukkan faktor internal Budidaya Tambak Udang Vaname Zainal Abidin bahwa terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi tambak udang, seperti: 1) Lokasi pemeliharaan yang mendukung kelangsungan hidup udang vaname, 2) Harga udang vaname yang ditawarkan terjangkau, 3) Tempat dan infrastruktur yang diperlukan sudah memadai, 4) Inovasi dalam Pemasaran memanfaatkan platform digital dan media sosial untuk memasarkan produk udang 5) Komunikasi yang baik antara pemilik dan karyawan. Matriks faktor internal menunjukkan nilai positif (+) karena nilai kekuatan lebih besar dari pada kelemahannya ($S = 2,05 \geq W = 1,09$), sedangkan matriks faktor eksternal juga menunjukkan nilai positif (+) karena nilai peluang lebih besar dari pada nilai ancaman ($O = 1,88 \geq T = 1,19$). Kondisi internal dan eksternal yang positif maka arah kebijakan yang tepat dilaksanakan pada kondisi ini yaitu “(*growth oriented strategy*).” Atau strategi mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif ada pada Budidaya Tambak Udang Vaname Zainal Abidin seperti pengembangan keterampilan dalam produksi, strategi dan promosi.

Kata Kunci : Analisis SWOT, faktor internal, faktor eksternal, dan strategi

ABSTRACT

This study aims to determine the internal and external factors of the company, the company's portfolio and determine the right strategy for the Vaname Shrimp Farming Zainal Abidin. This type of research uses a sequential exploratory model and the method used is a mix method or mixed method. The focus of this study is to analyze internal and external factors including: strengths, weaknesses, opportunities and threats that affect the Vaname Shrimp Farming Zainal Abidin in determining the company's portfolio and analyzing the right strategy. The data sources used are observation, interviews and questionnaires. The qualitative data analysis technique used in this study uses interactive Miles and Huberman. The validity of the data used in this study is triangulation. In the qualitative data analysis in this study through interviews with informants who have been determined to determine the internal and external factors of the company in designing the SWOT matrix. In the quantitative data analysis in this study based on qualitative data analysis that has been weighted and rated in each indicator in

determining the IFAS matrix and EFAS matrix, the results of which are used to determine the intersection point of the axis (X, Y) in creating a SWOT quadrant to determine the current position of the company and to determine the right strategy. The results of the study show the internal factors of Zainal Abidin's Vaname Shrimp Farming that there are several factors that influence shrimp ponds, such as: 1) Maintenance location that supports the survival of vaname shrimp, 2) The price of vaname shrimp offered is affordable, 3) The place and infrastructure needed are adequate, 4) Innovation in Marketing utilizing digital platforms and social media to market shrimp products 5) Good communication between owners and employees. The internal factor matrix shows a positive value (+) because the strength value is greater than the weakness ($S = 2.05 \geq W = 1.09$), while the external factor matrix also shows a positive value (+) because the opportunity value is greater than the threat value ($O = 1.88 \geq T = 1.19$). Positive internal and external conditions, the right policy direction to be implemented in this condition is "(growth oriented strategy)." Or a strategy to support aggressive growth policies is in Zainal Abidin's Vaname Shrimp Farming such as developing skills in production, strategy and promotion.

Keywords: SWOT analysis, internal factors, external factors, and strategy

PENDAHULUAN

Budidaya udang ialah sebuah industri akuakultur. (Pemeliharaan) yang meliputi pemeliharaan udang sejak menetas hingga dipanen untuk dikonsumsi manusia atau dijual ke distributor. Udang akan dipelihara tergantung pada kondisi kehidupan udang dan kemampuan udang untuk dipelihara di air tawar dan air asin.. Menurut Rocaya (2019), jika budidaya udang bisa memanfaatkan sumber daya alam secara optimal, Secara khusus, potensi perikanan Indonesia cukup besar dan beragam, terdiri dari ikan, udang, penyu, dan berbagai jenis rumput laut serta potensi budidaya baik di tambak ataupun di laut. Selain produk yang dihasilkan harus baik, tentunya perlu memperhatikan dan mempunyai saluran distribusi yang baik sehingga produk yang dijual sampai ke tangan konsumen atau distributor dengan aman dan selamat.

Kecamatan Banyawates ialah salah satu kabupaten yang memiliki peluang besar dalam hal sektor perikanan baik untuk penangkapan ikan beserta budidaya perikanan. Salah satu tempat riset yang

hendak di tuju terdapat usaha milik Pak Zainal Abidin yang telah beroperasi dari tahun 2019 akhir, luas pertambakan di tempat penelitian tersebut adalah 2 hektar/10.000 meter persegi, yang terletak di daerah pesisir (pantai).

Detail Harga Udang	
09 Mei 2024	
Udang Vaname (Penaeus Vannamei)	
Supplier: R*****DH	
Kontak: +62***** Libet Kontak	
Size 30	Rp 84.000
Size 40	Rp 78.000
Size 50	Rp 69.000
Size 60	Rp 66.000
Size 70	Rp 61.000
Size 80	Rp 57.000
Size 90	Rp 55.000
Size 100	Rp 52.000
Catatan	

Gambar 1. Daftar harga udang per kilo di bangkalan, jawa timur

Sumber: website.jala.tech.id (2024)

Menurut gambar diatas menjelaskan daftar harga udang terbaru pada tanggal 9 Mei 2024 yang berada di Bangkalan serta menjelaskan bentuk ukuran (size) udang dengan berbagai macam harga yang berada di Bangkalan. Untuk udang vaname size 30 di harga Rp. 84.000, size 40 harga Rp. 78.000, size 50 harga Rp. 69.000, size 60 harga Rp. 66.000, size 70 harga Rp. 61.000, size 80 harga Rp. 57.000, size 90 harga Rp. 55.000 dan size 100 diharga Rp. 52.000. Untuk udang size 30 atau yang paling besar

biasanya lebih mahal dari pada size 100, karena ukuran udang di size 100 lebih kecil.



Gambar 2. Grafik daftar harga udang terbaru di Bangkalan, Jawa timur

Sumber: website.jala.tech.id (2024)

Kisaran harga sesuai dengan harga pasaran umum yang sesuai ukuran (size) udang vaname. Untuk harga udang dengan size 100 dijelaskan bahwa dari tanggal 30 Maret sampai tanggal 4 Mei mengalami kenaikan beruntun dikisaran harga Rp. 50.000 – Rp. 53.000 lalu pada tanggal 9 Mei mulai turun tetapi mengalami kenaikan lagi pada tanggal 19 Mei. Untuk harga udang dengan size 70 dijelaskan bahwa dari tanggal 30 Maret sampai tanggal 4 Mei mengalami kenaikan beruntun dikisaran harga Rp. 60.000 – Rp. 63.000 lalu pada tanggal 9 Mei mulai turun tetapi mengalami kenaikan lagi pada tanggal 19 Mei dan untuk harga udang dengan size 40 dijelaskan bahwa dari tanggal 30 Maret harga stabil dan pada tanggal 24 April mengalami kenaikan beruntun dikisaran harga Rp. 74.000 – Rp. 78.000, harga udang sewaktu-waktu dapat berubah.

Tabel 1. Hasil produksi Udang Vaname milik Zainal Abidin (2021- 2023)

Tahun/siklus panen	Jumlah udang (kg)	Hasil Penjualan
2021 / 2x panen	14.520	Rp 871.200.000
2022 / 2x panen	13.325	Rp 799.500.000
2023 / 1x panen	2.581	Rp 154.860.000

Sumber :pemilik Tambak Udang Vaname

Dari tabel diatas dapat dilihat penjualan yang terjadi pada tahun 2021-2023 terjadi penurunan yang cukup drastis,

untuk di tahun 2023 terdapat satu kolam/petakan yang berhasil panen. Adanya permasalahan yang terjadi di tambak udang tersebut seperti; faktor air dan faktor cuaca disaat hujan yang kurang mendukung maka dari itu udang akan gampang terkena penyakit sehingga terjadi penurunan didalam Budidaya Tambak Udang Vaname.

Adapun cara untuk meningkatkan kualitas udang yaitu dengan memilih bibit udang yang unggul dan memiliki kualitas yang baik, menentukan pakan yang akan digunakan, serta perawatan udang agar udang berkualitas. Produksi bibit udang di tempat peneliti tersebut bisa mencapai 7 ton untuk dua kolam yang berarti masing-masing 3,5 ton per hektar. Penghasilan petambak cukup tinggi, dengan rata-rata penghasilan bisa mencapai kisaran 400 juta pada setiap periode/panen yaitu selama 3 - 3,5 bulan. Tetapi jika petambak ini mengalami gagal panen beruntun kerugian yang diperoleh didalam usaha budidaya tambak udang tersebut cukup tinggi hingga bisa mencapai 200 juta setiap gagal panen (Menurut Bapak Zainal Abidin selaku pemilik, 2024). Untuk mencegah terjadinya gagal panen perlu merumuskan strategi untuk menemukan kompetensi inti dalam bisnis dengan mulai menyusun strategi yang tepat.

Menurut John dan Robinson (2013: 4), strategi dapat diartikan sebagai rencana komprehensif dan jangka panjang yang bertujuan untuk terlibat secara efektif dalam persaingan untuk mencapai tujuan perusahaan. Di sisi lain, (Yatminiwati 2019: 3) menggambarkan strategi sebagai suatu rangkaian tindakan yang berkelanjutan dan bertahap yang didasarkan pada antisipasi harapan pelanggan di masa depan dari pada hanya mengandalkan peristiwa masa lalu. Dengan pesatnya inovasi pasar dan perubahan perilaku konsumen, penting bagi perusahaan untuk mengidentifikasi kompetensi inti mereka.Stephanie K. Marrus,

sebagaimana dikutip oleh Husein Umar (2001: 31), memaparkan bahwa strategi melibatkan proses sistematis di mana pemimpin tertinggi menetapkan rencana yang terfokus pada tujuan utama, sekaligus merancang agar mencapai tujuan dengan sukses. Febriantoro (2018: 198) mendefinisikan “Analisis SWOT adalah analisis kondisi internal maupun eksternal suatu organisasi yang selanjutnya akan digunakan sebagai dasar untuk merancang strategi dan program kerja” Arikunto dan Abdul Jabar (2009: 4). Menurut Febriantoro (2018: 198) Analisis SWOT tersebut sangat penting untuk perusahaan/organisasi dalam menganalisis suatu perencanaan strategi.

Dari latar belakang yang telah dijelaskan, dapat disimpulkan bahwa rumusan masalah adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana analisis lingkungan internal serta eksternal terkait Budidaya Tambak Udang Vaname Zainal Abidin?
2. Bagaimana portofolio pada Budidaya Tambak Udang Vaname Zainal Abidin?
3. Bagaimana strategi yang tepat dalam menggunakan analisis SWOT pada Budidaya Tambak Udang Vaname Zainal Abidin?

Tujuan dari penelitian ini guna menganalisis hasil dari lingkungan internal dan eksternal terkait Budidaya Tambak Udang Vaname, portofolio perusahaan dan merumuskan strategi yang tepat pada Budidaya Tambak Udang Vaname.

TINJAUAN PUSTAKA

Manajemen Strategi

Menurut Hamel dan Prahalad seperti yang dikemukakan oleh Rangkuti (2021:4), Strategi adalah tindakan yang diambil serta dilanjutkan dengan mempertimbangkan apa yang diharapkan pelanggan di masa depan. Menurut Stephanie K Marrus yang dikutip Paroli (2023: 5), Strategi mengacu pada proses penetapan ide oleh para pemimpin senior yang tujuan utamanya berfokus pada jangka panjang perusahaan beserta cara mempersiapkan dalam melanjutkannya agar mencapai tujuan-tujuan ini. Berdasarkan pendapat banyak ahli, dapat dipaparkan bahwa strategi ialah proses penting bagi suatu bisnis atau perusahaan guna mencapai tujuan jangka panjang atau program tindak lanjutnya.

Analisis Lingkungan

Jauch and Glueck dalam Amirullah (2015:23) mendefinisikan pentingnya analisis lingkungan sebagai berikut: (1) Analisis lingkungan memberikan peluang perencanaan strategis untuk memprediksi peluang serta membuat rencana untuk bertindak dalam menanggapi peluang tersebut, sesuai yang diinginkan (2) membantu perencanaan strategis mengembangkan strategi serta mengubah ancaman menjadi manfaat bagi organisasi.

Analisis lingkungan internal terdiri dari variabel-variabel dalam perusahaan berupa kekuatan serta kelemahan, namun tidak untuk penanganan jangka pendek manajemen puncak Menurut Murniati (2008: 86) Variabel-variabel itu meliputi struktur,

budaya serta sumber daya organisasi (Keahlian orang, kemampuan serta bahkan manajerial). Menurut Kotler dan Keller (2012: 274), citra perusahaan juga memainkan peran penting dalam strategi pemasaran. Citra dapat dianggap sebagai seperangkat keyakinan, pemikiran, serta kesan yang dimiliki seseorang terhadap suatu objek.

Analisis lingkungan eksternal adalah analisis guna untuk mengetahui peluang serta ancaman yang mungkin terjadi Menurut Hunger dan Whelen yang di kutip oleh Murniati, (2008: 88). Variabel-variabel lingkungan eksternal meliputi lingkungan sosial seperti aspek sosial budaya, politik, ekonomi, teknologi dan lingkungan industri seperti aspek pemasok, pekerja, pesaing, kreditur, masyarakat, pelanggan dan variabel lainnya. Menurut (Joesidawati, 2016) Perubahan iklim adalah masalah yang paling menarik, sebab, prosesnya panjang serta rumit untuk memberikan dampak yang diprediksi dengan tepat serta memberi dampak negatif bagi lingkungan alam serta sosial.

Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan analisis yang bekerja dengan cara membandingkan faktor-faktor strategis perusahaan, sejalan dengan Manap (2016: 69) disebutkan bahwa analisis SWOT ialah suatu bentuk analisis guna mengetahui seberapa besar kecilnya kekuatan,kelemahan, peluang serta ancamannya. Analisis SWOT dapat dipahami sebagai metode penentuan strategi yang digunakan sebagai pembanding faktor-

faktor strategis perusahaan untuk dapat dilakukan evaluasi guna mendapatkan hasil strategi yang tepat dan efektif.

Strategi Bisnis

Menurut Eddy Yunus (2016: 141) Strategi bisnis biasanya direncanakan oleh para manajer tingkat bisnis melalui rapat dengan para manajer serta bagaimana cara fokus pada dunia bisnis. Menurut Bahauddin, dkk (2020: 82) Strategi bisnis merupakan strategi yang dikembangkan perusahaan atau organisasi untuk dieksekusi pada level unit bisnis, Strategi bisnis sendiri merupakan kombinasi sinergis dari seluruh strategi fungsional yang ada. Menurut Michael Porter (2001: 41-44) ada 3 prinsip dasar menjalankan bisnis untuk mencapai keuntungan yang tinggi, yaitu: diferensiasi, kepemimpinan biaya keseluruhan dan fokus.

Kerangka Berpikir



Gambar 3. Kerangka Berpikir
Sumber : Data diolah 2024

METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan penelitian ini ialah metode gabungan dengan penelitian survei sequential explanatory. Fokus penelitian ini adalah menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi internal serta eksternal Budidaya Tambak Udang Vaname dalam membentuk portofolio perusahaan dan merumuskan strategi yang tepat pada Budidaya Tambak Udang Vaname. Penelitian ini dilakukan di Budidaya Tambak Udang Vaname yang terletak di Desa Jatra Timur, Kecamatan Banyuates, Kabupaten Sampang. Variabel dalam penelitian ini adalah variabel Strength, Weakness, Opportunities, Threats dan Strategi. Pengukuran penelitian ini menggunakan bobot, rating dan skore yang bersumber dari Rangkuti (2021). Penelitian ini menggunakan dua jenis sumber data. pertama Data primer diperoleh melalui wawancara serta observasi, kedua data sekunder berasal dari literatur dan penelitian sebelumnya. Teknik pengumpulan data meliputi observasi, wawancara, kuesioner. Analisis data dilakukan dengan pendekatan kualitatif serta kuantitatif. analisis kualitatif mengikuti model interaktif Miles dan Huberman, sedangkan analisis kuantitatif menggunakan teknik SWOT. Untuk memastikan keabsahan data, penelitian ini menerapkan triangulasi sumber guna meningkatkan akurasi data.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Lingkungan Internal

Sumber Daya Manusia

Sumber daya manusia mempunyai pengaruh yang besar, Semakin banyak sumber daya manusia yang dipunyai perusahaan maka semakin maju pula kinerja perusahaan tersebut. Masa kerja mempengaruhi kinerja karyawan didalam melakukan pengembangan usaha Budidaya Tambak Udang Vaname, Semakin lama seorang karyawan bekerja maka kinerjanya akan semakin baik dan diharapkan dapat menjadi contoh bagi karyawan baru. Pembelajaran keterampilan teknis berdasarkan pemahaman teori yang benar sangat menunjang keberhasilan usaha budidaya Udang Vaname. Mengingat pentingnya sumber daya manusia yang berdampak tinggi bagi petambak udang guna menunjang keberhasilan budidayanya. Sementara kualitas sumber daya manusia petambak udang masih tetap ada hingga saat ini. (Sebagian besar petani tradisional masih memiliki sedikit akses terhadap pendidikan serta informasi.)

Sumber Daya Perusahaan

Berdasarkan hasil wawancara diatas bahwa satu siklus panen Budidaya Tambak Udang vaname bergantung pada beberapa faktor namun untuk pendapatan yang diperoleh kurang lebih 100jt/3 bulan. Dalam pengembangan bisnis pendapatan sangat penting sebagai tolak ukur keberhasilan bisnis. Oleh karena itu dalam menjalankan suatu usaha diperlukan pengelolaan keuangan yang baik agar mencapai tujuan perusahaan. Di sisi lain, naiknya harga pakan dan benih menjadi salah satu dampak negatif yang dialami oleh

para petani tambak di mana kenaikan harga benih dan pakan ini tentunya berpengaruh terhadap besarnya pendapatan yang diperoleh para petani tambak udang vaname, mengingat pakan ialah faktor pembiayaan tertinggi bagi kegiatan pembesaran Budidaya Tambak Udang Vaname.

Sumber Daya Fisik

Berdasarkan hasil wawancara diatas bahwa merawat dan memperbaiki infrastruktur sangat penting dengan merencanakan dan melaksanakan perawatan rutin yang terstruktur dan terjadwal dapat mempertahankan kualitas dan produktivitas Tambak Udang Vaname di Desa Jatra Timur, sehingga dapat mengoptimalkan hasil panen dan meminimalkan risiko kerusakan atau kegagalan infrastruktur. Perawatan yang tepat dapat membantu memperlama umur fasilitas serta peralatan. Akibatnya, kebutuhan akan penggantian ataupun peningkatan yang mahal menjadi tertunda. Hal tersebut dapat membuahkan penghematan biaya seiring berjalannya waktu, karena aset yang terpantau dengan baik cenderung tidak memerlukan penggantian dini.

Analisis Lingkungan Eksternal

Berdasarkan hasil wawancara diatas bahwa dapat diketahui cara memantau dan menanggapi tren pasar global atau lokal yang mempengaruhi permintaan dan harga Udang Vaname dengan mengidentifikasi peluang baru dan mengelola risiko yang terkait dengan fluktuasi pasar. Menggunakan teknologi untuk mengembangkan proses

produksi turbin angin serta pakan ternak dengan menggunakan suplemen herbal. Strategi operasional serta produksi ini akan membantu dalam meningkatkan hasil serta mengurangi waktu panen. Manfaat tidak langsungnya adalah penerapan perhitungan yang terintegrasi serta perhitungan biaya yang lebih akurat serta terstruktur.

MATRIKS IFAS

Tabel 2. Matriks IFAS Budidaya Tambak Udang

No.	Faktor internal	Bobot	Rating	Skor bobot	Keterangan
Kekuatan					
1.	Lokasi pemeliharaan yang mendukung kelangsungan hidup udang vaname	0.13	4	0.52	Lingkungan- Peluang- Ancaman
2.	Harga udang vaname yang ditawarkan terjangkau	0.12	3	0.36	Produk
3.	Tempat dan infrastruktur yang diperlukan sudah memadai.	0.12	4	0.48	Produk
4.	Inovasi dalam Pemasaran memanfaatkan platform digital dan media sosial untuk memasarkan produk udang	0.11	3	0.33	Promosi
5.	Komunikasi yang baik antara pemilik dan karyawan	0.12	3	0.36	SDM
Jumlah		0,6		2,05	
Kelemahan					
		Bobot	Rating	Skor Bobot	Keterangan
1.	Jumlah tenaga kerja yang kurang mencukupi	0.09	3	0.27	SDM
2.	Pemilihan benih atau pakan yang tidak bagus dan berkualitas	0.06	2	0.13	Lingkungan- Ancaman
3.	Tingginya harga, pakan dan benih udang	0.09	3	0.27	Produk-Ancaman
4.	Usaha belum memiliki sistem manajemen usaha yang baik	0.06	2	0.12	Manajemen
5.	Kurangnya Pengetahuan dan Teknologi petani tidak memiliki akses ke teknologi terbaru atau pelatihan yang memadai	0.10	3	0.30	SDM
Sub Ttotal		0,4		1,09	
Total kekuatan + kelemahan		1,00		3,1	

Sumber : Data diolah 2024

Berdasarkan hasil analisis diatas pada tabel 2 dapat dilihat bahwa faktor kekuatan nilai tertinggi terdapat dalam tabel kekuatan dengan nilai 0,52 yaitu “Lokasi pemeliharaan yang mendukung kelangsungan hidup udang vaname”. Sedangkan nilai terendah sebesar 0,33 yaitu “Inovasi dalam Pemasaran memanfaatkan platform digital dan media sosial untuk memasarkan produk udang”. Pada faktor strategi eksternal kelemahan dengan nilai tertinggi 0,30 yaitu “Kurangnya Pengetahuan dan Teknologi petani tidak memiliki akses ke teknologi terbaru atau

pelatihan yang memadai” Sedangkan nilai terendah sebesar 0,12 “Usaha belum memiliki sistem manajemen usaha yang baik”.

MATRIKS EFAS Budidaya Tambak Udang Vaname

Tabel 3. Matriks EFAS Budidaya Tambak

No.	Faktor eksternal	Bobot	Rating	Skor bobot	Keterangan
Peluang					
1.	Peningkatan permintaan udang di pasar yang luas dengan kata lain meningkatnya kebutuhan udang vaname	0.10	3	0.40	Produk
2.	Adanya kebijakan pemerintah yang mendorong peningkatan nilai tambah hasil produk perikanan (peraturan menteri perdagangan nomor 19 tahun 2021 tentang kebijakan dan pengaturan ekspor)	0.10	3	0.33	Politik/hukum
3.	Perusahaan menjalin hubungan yang baik dengan konsumen dan pemasok	0.13	4	0.52	Sosial,Budaya
4.	Terciptanya kesempatan kerja bagi masyarakat setempat	0.09	4	0.36	Manajemen
5.	Pemanfaatan sumber daya lokal seperti tanah yang kosong dijadikan tempat budidaya tambak udang	0.13	3	0.39	Lingkungan
Jumlah		0,55		1.88	
Ancaman					
1.	Persaingan dari perusahaan asing maupun negara lain dengan produk sejenis	0.13	3	0.39	Promosi
2.	Kehilangan kepercayaan dari konsumen terhadap perusahaan	0.10	3	0.33	Sosial, Budaya
3.	Tercemarnya kualitas lingkungan	0.06	3	0.18	Lingkungan
4.	Udang vaname rentan terhadap berbagai penyakit dan parasit yang menyebabkan kerugian	0.06	2	0.12	Produk
5.	Kedaaan iklim yang mempengaruhi ketersediaan bahan baku udang vaname	0.10	2	0.20	Lingkungan
Sub Total		0,45		1.19	
Total peluang + ancaman		1,00		3,07	

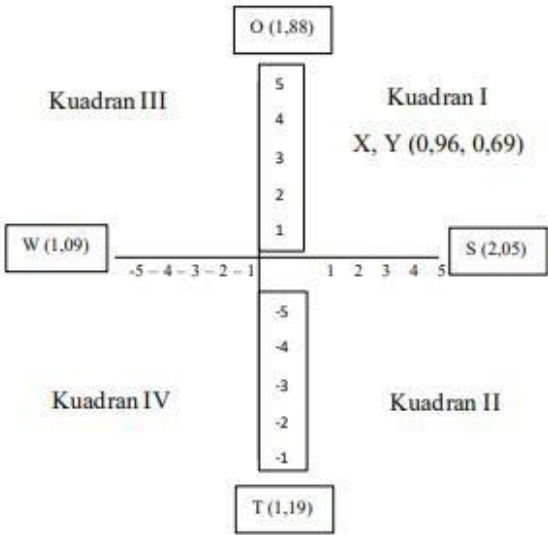
Sumber : Data diolah 2024

Pada tabel 3 hasil yang tertinggi dalam faktor peluang "Perusahaan menjalin hubungan yang baik dengan konsumen dan pemasok” dengan nilai 0,52. Sedangkan terendah dengan nilai 0,33 “Adanya kebijakan pemerintah yang mendorong peningkatan ekspor udang vaname dan Peningkatan permintaan udang di pasar yang luas dengan kata lain meningkatnya kebutuhan udang vaname”. Pada faktor strategi *eksternal* ancaman hasil yang terendah yaitu 0,12 tentang “Udang vaname rentan terhadap berbagai penyakit dan parasit yang menyebabkan kerugian“.

Sedangkan nilai tertinggi yaitu 0,39 “Persaingan dari perusahaan asing maupun negara lain dengan produk sejenis”.

PORTOFOLIO Budidaya Tambak Udang Vaname

- a. Sumbu Horizontal (X) sebagai faktor internal didapat hasil nilai koordinat X = $2,05 - 1,09 = 0,96$
- b. Sumbu Vertikal (Y) sebagai faktor eksternal didapat hasil nilai koordinat Y = $1,88 - 1,19 = 0,69$



Gambar 3. Diagram SWOT Wisata Lembah Indah

Sumber : Data diolah 2024

Berdasarkan hasil analisis Diagram SWOT didapatkan serta ditarik garis lurus, maka diperoleh titik koordinat pada posisi (0,96;0,69) yang berada pada kuadran I. Kuadran 1 merupakan situasi yang sangat menguntungkan bagi tambak udang dengan pemilik Pak Zainal Abidin karena kuadran ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan perusahaan karena memiliki peluang serta kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada.

MATRIKS SWOT

Tabel 4. Matriks SWOT Budidaya Tambak Udang

Faktor Internal	Kekuatan (<i>Strenghts</i>)	Kelemahan (<i>Weakness</i>)	perdagangan nomor 19 tahun 2021 tentang kebijakan dan pengaturan ekspor)	media sosial, cetak maupun elektronik(S4,O1)	udang (W3,W5,O1)
IFE	1.Lokasi pemeliharaan yang mendukung kelangsungan hidup udang vaname 2. Harga udang vaname yang ditawarkan terjangkau 3. Tempat dan infrastruktur yang diperlukan sudah memadai. 4. Inovasi dalam Pemasaran memanfaatkan platform digital dan media sosial untuk memasarkan produk udang 5. Komunikasi yang baik antara pemilik dan karyawan	1. Jumlah tenaga kerja yang kurang mencukupi 2. Pemilihan benih atau pakan yang tidak bagus dan berkualitas 3. Udang vaname rentan terhadap berbagai penyakit dan parasit yang menyebabkan kerugian 4. Usaha belum memiliki sistem manajemen usaha yang baik 5. Kurangnya Pengetahuan dan Teknologi petani tidak memiliki akses ke teknologi terbaru atau pelatihan yang memadai	3. Perusahaan menjalin hubungan yang baik dengan konsumen dan pemasok 4. Terciptanya kesempatan kerja bagi masyarakat setempat 5. Pemanfaatan sumber daya lokal seperti tanah yang kosong dijadikan tempat budidaya tambak udang	5. Terciptanya lowongan pekerjaan bagi masyarakat kemudian memberi pelatihan kepada karyawan(S5,O3,O4)	4. Menerapkan fungsi manajemen yang lebih baik untuk meningkatkan kinerja demi kemajuan usaha tambak (W4, O1,O3) 5.Memanfaatkan teknologi secara maksimal dan meningkatkan pengetahuan, pelatihan dalam mengakses teknologi terbaru (W5,O1,O2)
EFE			Ancaman (<i>Threats</i>)	Strategi ST	Strategi WT
Peluang (<i>Opportunit</i>)	Strategi SO	Strategi WO	1.Persaingan dari perusahaan asing maupun negara lain dengan produk sejenis 2.Kehilangan kepercayaan dari konsumen terhadap perusahaan 3.Tercemarnya kualitas lingkungan 4. Tingginya harga, pakan dan benih udang 5. Keadaan iklim yang mempengaruhi ketersediaan bahan baku udang vaname	1. Bekerjasama dengan para petambak lainnya dalam upaya menjaga stabilitas harga jual (S2, T1,T4) 2. Memanfaatkan potensi lahan tambak yang memiliki potensi lahan tinggi (S3,T3) 3.Mempertahankan hubungan baik antar pemilik dan karyawan agar mampu melakukan pengembangan usaha (S5,T2) 4. Meningkatkan inovasi dalam pemasaran untuk Bekerjasama dengan pemasok lokal, pihak akademisi dan lembaga penelitian (S4,T4) 5.Mengadakan kerjasama dengan	1. Memberi pelatihan kepada karyawan untuk meningkatkan kualitas produk (W1,T1) 2.Meningkatkan kualitas produk dan pelayanan, memanfaatkan lingkungan (W1,W2,W5,O3) 3. Memberikan pelatihan tentang penyakit atau bakteri pada udang untuk meningkatkan pengalaman dan menambah pengetahuan tenaga kerja (W3,W5,O1) 4. Memberikan pelatihan dan pengetahuan teknologi yang terbaru untuk menggunakan a
1.Peningkatan permintaan udang di pasar yang luas dengan kata lain meningkatnya kebutuhan udang vaname 2. Adanya kebijakan pemerintah yang mendorong peningkatan nilai tambah hasil produk perikanan (peraturan menteri	1. Memanfaatkan lokasi usaha yang strategis dalam proses pemasokan benur dan mengoptimalkan pemanfaatan lahan tambak (S1, O1,O5) 2.Meningkatkan Produksi dan Menjaga Stabilitas Produksi (S2,O3) 3. Memanfaatkan tempat dan infrastruktur yang sudah memadai (S3,O1) 4.Meningkatkan promosi produk udang vaname di	1. Menyiapkan SDM yang kompeten dalam persaingan nasional dan global serta siap bersaing dengan daerah lain (W1,W5,O1) 2.Meningkatkan kegiatan manajemen tambak (W2,W3,O5) 3.Mengoptimalkan faktor-faktor lingkungan pertambakan untuk menekan ancaman penyakit			

	mitra usaha dan juga pemerintah (S4,T5)	produksi yang modern (W5,W4,T3,T5) 5. Melakukan pembenahan sistem manajemen perusahaan (W4,T1)	kualitas produk dan kualitas pelayanan untuk memenuhi pangsa pasar udang vaname yang tinggi dan Memanfaatkan jaringan pemasaran yang sudah cukup kuat guna memasuki pasar global (S4, O1)
--	---	---	---

Sumber : Data diolah 2024

Berikut adalah strategi yang dapat diterapkan dalam pengelolaan Budidaya Tambak Udang Vaname.:

a. Strategi S-O (*Strenght - Opportunities*)

1. Mengoptimalkan pemanfaatan lahan tambak dan benur untuk meningkatkan volume produksi udang vaname dalam memenuhi pangsa pasar udang vaname yang tinggi dan kebijakan pemerintah yang medorong peningkatan ekspor udang vaname. (S1, O1, O5)
2. Meperbanyak Produksi serta Menjaga Stabilitas Produksi suatu usaha akan mendapatkan keuntungan yang maksimal jika mampu menghasilkan produk yang berkualitas secara berkelanjutan untuk menjalin hubungan yang baik dengan konsumen atau pemasok akan meningkatkan tingkat loyalitas tersebut terhadap hasil budidaya. (S2, O3)
3. Memanfaatkan tempat dan infrastruktur yang sudah memadai untuk menjaga produk agar sesuai dengan standar penjualan agar dapat memperluas pasar dan menjaga citra yang baik dikalangan konsumen untuk meningkatkan penjualan. (S3,O1)
4. Meningkatkan promosi produk udang vaname di media sosial, cetak maupun elektronik. Mengoptimalkan promosi di media sosial dengan mengedepankan

Terciptanya lowongan pekerjaan bagi masyarakat kemudian memberi pelatihan kepada karyawan untuk meningkatkan kualitas produksi dan pelayanan yang bisa berdampak pada kepuasan pelanggan dan memberikan wawasan mencegah dan mengatasi penyakit atau bakteri pada udang vaname terhadap karyawan. Meningkatkan komunikasi antarpemilik dan karyawan agar selalu terjalin hubungan yang baik dan juga bisa berdampak baik terhadap keberhasilan pengembangan usaha budidaya tambak udang vaname untuk meningkatkan pendapatan masyarakat setempat. (S5, O3, O4)

b. Strategi S-T (Strenght – Threats)

1. Menyiapkan personel yang mempunyai kemampuan bersaing secara nasional ataupun global serta siap bersaing dengan daerah lain beserta meningkatkan pengetahuan, keterampilan, serta profesionalisme petani tambak melalui pelatihan yang difasilitasi pemerintah.. (W1, W5, O1)
2. Memperbaiki kegiatan pengelolaan kolam dengan memperhatikan faktor lingkungan di dalam kolam. konsep *biosecurity*, *Best Managemenet Practices* (BMP). (W2, W3, O5)
3. Mengoptimalkan faktor lingkungan dalam budidaya perikanan untuk mengurangi ancaman penyakit udang dan memanfaatkan Sistem Informasi untuk peningkatan pengetahuan agar menghasilkan kualitas produk udang vaname yang berkualitas sehingga dapat memenuhi pesanan konsumen sesuai dengan permintaan udang di pasar yang luas. (W3, W5, O1)
4. Mengadopsi perbaikan fungsi manajemen guna meningkatkan efisiensi bagi kemajuan usaha budidaya serta melanjutkan panen udang skala besar serta memenuhi kebutuhan pasar yang luas, serta menggunakan peran perekonomian daerah ataupun kebijakan Pemerintah untuk melatih manajemen sumber daya manusia agar lebih mampu

mengendalikan udang pasar yang lebih luas agar dapat meningkatkan penjualan. (W4, O1,O3)

5. Memanfaatkan teknologi secara maksimal dan meningkatkan pengetahuan, pelatihan dalam mengakses teknologi terbaru untuk menghasilkan produk berkualitas yang dapat dibeli serta memenuhi permintaan udang pada pasar yang luas dan memanfaatkan dorongan peningkatan ekspor udangvwaname. (W5, O1, O2).

c. Strategi W-O (Weakness – Opportunities)

1. Bekerja sama dengan para petambak lainnya guna menjaga stabilitas harga jual dan menyediakan bibit atau benur yang berkualitas dan harga produk yang terjangkau tanpa mengurangi kualitas udang dan mempertahankan kualitas produk yang sesuai dengan permintaan konsumen agar tidak kalah dengan pesaing. (S2, T1, T4)
2. Memanfaatkan potensi lahan tambak yang mempunyai potensi lahan yang tinggi tentunya akan memberikan dampak positif terhadap hasil penggunaan lahan agar tercipta pengelolaan lahan tambak yang lestari untuk menghindari pencemaran terhadap lingkungan. (S3, T3)
3. Mempertahankan hubungan baik antar pemilik dan karyawan agar mampu melakukan pengembangan usaha dan menjaga kepercayaan konsumen terhadap perusahaan. (S5, T2)

4. Meningkatkan inovasi dalam pemasaran untuk berkolaborasi dengan pemasok lokal, akademisi, serta lembaga penelitian untuk menghasilkan benih berkualitas serta pakan ternak berbiaya rendah. (S4, T4)
5. Berkolaborasi dengan mitra usaha serta pemerintah untuk mewujudkan budidaya udang vaname yang ramah lingkungan serta berkelanjutan.. (S4, T5).

d. Strategi W- T (Weakness – Threats)

1. Memberi pelatihan kepada karyawan untuk meningkatkan kualitas produksi yang bisa berdampak pada kepuasan pelanggan sehingga dapat tercipta pembelian kembali agar mampu bersaing dengan perusahaan asing atau lokal dengan produk sejenis. (W1, T1)
2. Meningkatkan kualitas produk serta layanan dengan menjadikan lingkungan sebagai fokus utama untuk memajukan usaha serta menjaga kepercayaan masyarakat terhadap produk yang dijual dengan harga wajar.. (W1, W2, W5, O2)
3. Memberikan pelatihan tentang penyakit atau bakteri pada udang guna menambah pengalaman serta pengetahuan personel dalam menjalin kemitraan budidaya udang vaname untuk mengurangi risiko kerugian dan bisa memenuhi kebutuhan permintaan udang yang cukup banyak. (W3, W5, O1)
4. Memberikan pelatihan dan pengetahuan teknologi yang terbaru untuk menggunakan peralatan produksi modern untuk mengurangi perubahan iklim serta penyebaran penyakit serta menjalankan usaha tambak yang fokus pada

lingkungan serta meningkatkan kegiatan pengelolaan tambak khususnya masalah pengelolaan limbah agar tidak terjadi pencemaran lingkungan. (W5, W4, T3, T5)

5. Memperbaiki sistem manajemen perusahaan untuk menghadapi ancaman dari perusahaan sejenis maupun luar negeri. (W4, T1).

Strategi Bisnis

Menurut Michael Porter (2001: 41-44) ada 3 prinsip dasar menjalankan bisnis untuk mencapai keuntungan yang tinggi, yaitu: diferensiasi, kepemimpinan biaya keseluruhan dan fokus. Namun, pada Budidaya Tambak Udang Vaname yang dimiliki oleh Pak Zainal Abidin, lebih mengutamakan strategi fokus.

Strategi Fokus ini digunakan oleh perusahaan yang ingin menghindari konfrontasi langsung dengan pesaing dengan memfokuskan perusahaan pada peningkatan kualitas, desain produk, dan teknologi. Produksi udang yang didapat tidaklah dapat ditentukan sebab masih bergantung pada banyak atau tidaknya benih udang yang secara alami di laut ataupun di area pertambakan. Faktanya banyak faktor dalam metode budidaya udang yang bisa dibenahi atau perlu berinovasi. Benih udang bisa dipilah-pilih yang cepat tumbuh besar serta jenis yang paling banyak disukai (ekonomis tinggi).

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dalam penelitian ini, maka

diperoleh beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Faktor kekuatan (strenght) dari usaha tambak udang dengan pemilik Pak Zainal Abidin yaitu lokasi pemeliharaan yang mendukung kelangsungan hidup udang vaname, harga udang vaname yang ditawarkan terjangkau, tempat dan infrastruktur yang diperlukan sudah memadai, inovasi serta komunikasi yang baik antar pemilik dan karyawan. Sedangkan faktor kelemahan (weakness) yaitu jumlah tenaga kerja yang kurang mencukupi perubahan iklim dapat mempengaruhi kondisi tambak udang, udang vaname rentan terhadap berbagai penyakit dan parasit yang menyebabkan kerugian, kurangnya pengetahuan dan teknologi petani tidak memiliki akses ke teknologi terbaru atau pelatihan yang memadai. Faktor peluang (opportunity) yaitu Peningkatan permintaan udang di pasarnya luas, sehingga permintaan udang waname semakin meningkat. Terdapat kebijakan pemerintah yang mendorong peningkatan ekspor udang vaname., Perusahaan menjalin hubungan yang baik dengan konsumen dan pemasok, terciptanya kesempatan kerja bagi masyarakat setempat, dan pemanfaatan sumber daya lokal seperti tanah yang kosong dijadikan tempat budidaya tambak udang. Faktor ancaman (threats) yaitu Persaingan dari perusahaan asing dan negara lain yang mempunyai produk sejenis, kehilangan kepercayaan dari konsumen terhadap perusahaan, tercemarnya kualitas

lingkungan, tingginya harga pakan dan benih udang, dan Iklim mempengaruhi pengadaan bahan baku udang vaname..

2. Dari hasil analisis dengan mempergunakan matriks IFAS dan EFAS, bahwa hasil analisis dari Matriks IFAS sebesar 3,13 sedangkan hasil dari matriks EFAS sebesar 3,06 berdasarkan hasil perhitungan pada diagram SWOT Budidaya Tambak Udang Vaname berada di posisi kuadran I, yaitu posisi yang mendukung kebijakan pertumbuhan (Growth oriented strategy). Dengan demikian, maksudnya perusahaan harus lebih maksimal serta memanfaatkan peluang yang ada dengan kekuatan yang dimiliki perusahaan.
3. Strategi bisnis pada budidaya tambak udang vaname Pak Zainal Abidin yaitu lebih menggunakan strategi fokus karena untuk mempertahankan kualitas serta terus berinovasi. Strategi ini digunakan oleh perusahaan yang ingin menghindari konfrontasi langsung dengan pesaing dengan memfokuskan perusahaan pada peningkatan kualitas, desain produk, dan teknologi.

Saran

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan pada usaha tambak udang dengan pemilik Pak Zainal Abidin, maka saran yang tepat, diantaranya:

A. Pemilik Usaha

1. Untuk berbagai perusahaan Peneliti menyarankan strategi SO (Strength Opportunities) antara lain menggunakan kekuatan yang dimiliki guna memanfaatkan peluang yang ada. Strateginya adalah

dengan memanfaatkan lokasi usaha yang strategis dalam proses perolehan benur dan mengoptimalkan pemanfaatan lahan tambak dan benur, meningkatkan produksi dan menjaga stabilitas produksi, memanfaatkan tempat dan infrastruktur yang sudah memadai, meningkatkan promosi produk udang vaname di media sosial, cetak maupun elektronik, dan terciptanya lowongan pekerjaan bagi masyarakat kemudian memberi pelatihan kepada karyawan untuk meningkatkan kualitas produksi dan pelayanan.

2. Petambak udang dapat meningkatkan pendapatan dari usaha budidaya udang dengan menjaga stabilitas produksi udang vaname dengan meningkatkan teknologi budidaya. Jaga kebersihan lokasi kolam. Pilih bayi udang yang tahan terhadap penyakit serta menyediakan probiotik secara teratur guna memastikan produksi yang stabil baik kualitas ataupun kuantitas

3. Sebaiknya perusahaan membudidayakan pakan alami seperti cacing laut agar selalu mempunyai pakan alami bagi indukannya. untuk mendapatkan cacing Perusahaan tidak harus bergantung pada pemasok..

4. Bagi perusahaan, disarankan untuk menyiapkan rencana yang jelas secara tertulis menjalankan usaha sesuai pembagian kerja dan menyiapkan sumber daya manusia yang mempunyai kompetensi pengetahuan, keterampilan dan profesionalisme agar manajemen perusahaan dapat berjalan dengan baik.

B. Penelitian Selanjutnya

1. Penelitian selanjutnya lebih mendalami tentang kelayakan usaha ataupun efisiensi

produksi pada usaha budidaya udang vaname.

DAFTAR PUSTAKA

- Akdon (2011). *Strategic Management For Educational Management*. Bandung: Alfabeta.
- Bahauddin, M. Aminuddin, Hamdat. Aria, P. Arief, T. C. Bayu, A. Chichi, I. E. S. Daisy, A. Deni, G. S. Dewa, H. F. Dudi, R. A. Endah, S. Enggal, Husnurrosyidah., dan A. Yuli. (2020). *Manajemen Bisnis Kontemporer: Prinsip Dasar Dan Aplikasi*. Edisi 1. Yogyakarta: GCAINDO. Paper Knowledge . Toward a Media History of Documents.
- Febriantoro Wicaksono (2018), “Kajian dan Strategi Pendukung Perkembangan E-Commerce bagi UMKM di Indonesia”, *Manajerial : Jurnal Manajemen dan Sistem Informasi*, Vol. 17, No. 2.
- Joesidawati, M. I. (2016). Penilaian kerentanan pantai di wilayah pesisir Kabupaten Tuban terhadap ancaman kerusakan. *Jurnal Kelautan*, 9(2). 188–198.
- Kotler, Philip. “Kotler P. *Marketing Management/Philip Kotler, Kevin Lane Keller*. Pearson Educ Int. 2012.” Pearson Education International, 2012.
- Paroli. (2023). *Manajemen Strategi*. Garut: Aksara Global Akademia.
- Pearce II, Jhon A. dan Richard B. Robinson, Jr., (1997) “*Manajemen Strategik: Formulasi, Implementasi, dan Pengendalian*”. Edisi pertama, diterjemahkan oleh Ir. Agus

Maulana MSM., Jakarta: Binarupa Aksara.

Rangkuti, Freddy. (2021). Teknik Membelah Kasus Bisnis Analisis SWOT Cara Perhitungan Bobot, Rating, dan OCAI. Penerbit PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.

Yatminiwati, M. (2019). Manajemen Strategi. Buku Ajar Perkuliahan Bagi Mahasiswa, Lumajang. Widyagama Press.

Yunus, Eddy. (2016). Manajemen Strategis. Yogyakarta: CV ANDI OFFSET.
Solihin, Ismail. 2012. Manajemen Strategik. Jakarta: Erlangga.